



Verkaufsinformation für den Fachhandel

Herausgegeben von der GRUNDIG AG · Fürth/Bayern

Der Super-Radio-Recorder.
Sein Name: C6000



Liebe Geschäftsfreunde!

Ein Jahr liegt hinter uns, das neben festlichen Tagen, wie 50 Jahre Rundfunk und Jubiläums-Schau in Berlin, auch, wie nicht anders zu erwarten, harte Tage und Wochen hatte.

Aber wir haben Grund, uns über zwei Dinge besonders zu freuen:
Einmal ist der Verbraucher wieder auf dem besten Weg, das Fachgeschäft als Einkaufsquelle neu zu entdecken, und zum anderen gibt es zuverlässige Informationen darüber, daß sich die Zusammenarbeit mit Grundig für unsere Partner im Fachhandel gelohnt hat.
Darüber sind wir sehr froh und dankbar, denn Ihr Erfolg ist letztlich auch der unsere.

Wir sehen darin eine Bestätigung für unsere Vertriebspolitik. Deshalb werden wir es auch künftig so halten wie bisher. Wir wollen Fachhandelstreue praktizieren, die auch der Nachprüfung kritischer Partner standhält.

Und das neue Jahr?
Es gibt viele Fragezeichen und entsprechend vielfältige Prognosen. Aber eins ist sicher: Wenn wir unsere enge Zusammenarbeit beibehalten, werden wir auch 1974 meistern. Unsere Partnerschaft ist die wichtigste Grundlage für neue Erfolge.

Frohe Weihnachtstage, Gesundheit, Glück und Erfolg.

Ihre

Grundig Aktiengesellschaft

1. Die neue Übernahme-Garantie

Jetzt können Sie Begriffe wie rechtzeitige Mängelrüge, angemessene Nachfrist und dergleichen aus Ihrem Wortschatz streichen.
Wir bieten Ihnen eine Vereinbarung an, nach der Sie für Ihre Arbeitsleistung im Rahmen von Übernahmegarantiefällen pauschal abgegolten werden. Und das geschieht so:
Die GRUNDIG AG zahlt über ihre Vertriebsstellen an den Groß-/Einzelhändler auf alle von diesen Vertriebsstellen bezogenen GRUNDIG Geräte einschl. GRUNDIG-Zubehör (außer Bürogeräte) eine Pauschalvergütung von 0,4% des Rechnungsbetrages vor Mehrwertsteuer. Erforderliche Ersatzteile für Übernahmegarantie-Reparaturen werden selbstverständlich im Rahmen unserer Gewährleistungsbestimmungen kostenlos geliefert.
Die Regelung beschränkt sich aus Gründen der Wirtschaftlichkeit auf Umsätze über DM 10.000 jährlich.
Wird diese Umsatzgröße schon pro Halbjahr erreicht, erfolgt die Abrechnung durch unsere Vertriebsstellen halbjährlich.

Diese Regelung ist eindeutig im Interesse des Fachhandels. Das fängt beim Wegfall jeden „Papierkrieges" an und hört beim wirtschaftlichen Ergebnis für das Fachgeschäft auf.
Der Deutsche Radio- und Fernseh-Fachverband, der uns bei der Erarbeitung der neuen Regelung mit seinem sachverständigen Rat unterstützt hat, stellt in einer Vergleichsrechnung fest, daß die 0,4% ein „sehr gutes Angebot" für den Fachhandel sind. „Der Deutsche Rundfunk-Einzelhandel", offizielles Organ des DRFFV, kommt zu dem Ergebnis, daß die GRUNDIG AG mit diesem neuen Verfahren einen wesentlichen Beitrag zur Rationalisierung des Geschäftsablaufes im Einzelhandel geleistet habe.
Bitte prüfen Sie dieses Angebot und sprechen Sie mit Ihrer GRUNDIG Niederlassung/Werksvertretung. Dort bekommen Sie alle Detail-Informationen.

2. Die neue Modul-Garantie

Jetzt fällt es noch leichter, sich für die GRUNDIG-Modultechnik zu entscheiden:
Ab 1.10.73 erhalten Sie auf GRUNDIG-Module dreimal so lange Garantie wie bisher. Alle Module, die im Zeitraum von 18 Monaten, vom Kauf des Gerätes an gerechnet, defekt werden, tauschen wir Ihnen kostenlos aus.
Es wird Ihnen leicht fallen, eine Bitte zu erfüllen, die wir aus Gründen rationeller Arbeit daran knüpfen: Der kostenlose Austausch kann nur dann vorgenommen werden, wenn dem defekten Modul eine Fehlerbeschreibung beigefügt ist, aus der hervorgeht, wie der Fehler sich auswirkt (z. B. Aussetzfehler). Wir hoffen dabei auf Ihr Verständnis, denn diese Maßnahme ist eine wichtige Voraussetzung für eine einwandfreie Qualität unserer Austauschmodule.
In der beiliegenden GRUNDIG Modul-Händlerpreisliste sind alle Module erfaßt, auf die die „Dreimal-Garantie" angewandt wird.

GRUNDIG Service dreifach besser



3. Die neue Garantiekarte

Auch dies ist das Ergebnis einer engen Zusammenarbeit mit Ihren Verbänden. Die neue Karte ist von komplizierten juristischen Formulierungen frei, übersichtlich gegliedert und gibt so eine klare Aussage über die Leistungen des Fachhandels und der GRUNDIG AG.

Es ist eine Garantiekarte, die in ihrem Inhalt die qualifizierte Leistung des Fachhandels in den Vordergrund stellt. Gerade die Nebenkosten-Regelung verschafft dem Verbraucher Klarheit über die Leistungen, die er von seinem Fachhändler erwarten darf. Klarheit in schwierigen Fragen ist unter Geschäftspartnern immer eine gute Sache. Die neue GRUNDIG Garantiekarte läßt keine Frage offen.

ACHTUNG!
Bei Beanstandungen, die vor dem Verkauf an den Verbraucher auftreten, ist in jedem Falle die nachstehende Erklärung zu unterschreiben:
Ich (Wir) bestätige(n), daß dieses Gerät noch nicht an den Verbraucher verkauft ist, also noch zu meinem (unserem) Lagerbestand gehört.

Datum:

Firmenstempel und Unterschrift des Händlers

Name des Käufers:		Typ:	
Ort und Straße:		Fabrik-Nr.:	
Verkaufstag	Monat (in Buchstaben) / Jahr	FS-Chassis: / Tuner: / Oszillator: / Zeilen-Transf.:	Rfk.-Chassis: / Tonband: / Wechsler: / Baustein:
Firmenstempel und Unterschrift des Händlers			Diese Garantie-Urkunde ist nur in der Bundesrepublik Deutschland und West-Berlin gültig. Valid only in the Federal Republic of West-Germany and West-Berlin. Valable en République fédérale allemande et Berlin-Ouest seulement.
Ersatzteile: Sachnummer	Sichtvermerke	Sachnummer	Sichtvermerke
Röhren: Datum	Kenn-Nr.	Typ	

GRUNDIG

GARANTIE-URKUNDE

1. *Der Garantiedienst* wird von Ihrem Fachhändler

Firmenstempel

wahrgenommen. Im Bedarfsfall steht ihm die weitverzweigte GRUNDIG-Service-Organisation zur Verfügung, die auch Sie berät, wenn Sie während der Garantiezeit durch Wohnsitzwechsel etc. Ihren Fachhändler nicht in Anspruch nehmen können.

2. *Umfang der Ersatzleistung*

Die GRUNDIG AG stellt Ihrem Fachhändler für seinen Garantiedienst die zur Reparatur erforderlichen Ersatzteile kostenlos zur Verfügung. Diese Ersatzleistung erfolgt zur Beseitigung von Mängeln, die auf Fabrikations- oder Materialfehlern beruhen und innerhalb der ersten sechs Monate ab Kauf bzw. Aufstellung des Gerätes auftreten.
Röhren werden vom jeweiligen Röhrenhersteller aufgrund dieser Garantie-Urkunde kostenlos ersetzt (für Bildröhren und Plattenspieler bzw. -wechsler gelten die besonderen beiliegenden Garantiebestimmungen des jeweiligen Herstellers). Weitergehende Ansprüche, z.B. für Folgeschäden etc. sind ausgeschlossen.
Eine Ersatzleistung wird nicht gewährt bei Mängeln, die durch unsachgemäße Bedienung oder Behandlung oder durch Überbeanspruchung entstanden sind.
Ebenso besteht kein Anspruch auf Ersatz bei Eingriffen des Käufers oder nicht fachkundiger Dritter. Der Anspruch auf Ersatz kann nicht übertragen werden, d.h. er ist auf den Erstkäufer beschränkt.
Wenn Sie in den in Ziffer 1 erwähnten Ausnahmefällen unmittelbar die GRUNDIG-Service-Organisation in Anspruch nehmen, steht Ihnen nur Anspruch auf kostenlose Ersatzteile zu.

3. *Die Regelung über die Nebenkosten* wird zwischen dem Fachhändler und dem Käufer vereinbart. Für dieses Gerät berechnet Ihr oben angegebener Fachhändler Kosten für

- ☐ den An- und Abtransport bei Reparaturen in der Werkstatt
- ☐ Verpackung
- ☐ Wege- und Fahrtkosten bei Service am Aufstellungsort
- ☐ Arbeitslohn

(Zutreffendes bitte ankreuzen.)

GRUNDIG übernimmt für den Garantiedienst des Fachhändlers keine Haftung.

4. *Bitte beachten Sie,* daß diese Garantie-Urkunde nur gültig ist, wenn sie beim Kauf des Gerätes von Ihrem Fachhändler mit Verkaufsdatum und Firmenstempel versehen und im Garantiefall vorgelegt wird. Verlorengegangene Garantie-Urkunden werden nicht ersetzt. Durch Inanspruchnahme der Garantie verlängert sich die Garantiezeit weder für das Gerät noch für das ausgewechselte Teil.

QUALITÄTSGEPRÜFT
GRUNDIG
QUALITÄTSGEPRÜFT



Das dunkle Magic-Kontrastfilter sorgt überall – auch bei Tageslicht im Freien – für kräftige Durchzeichnung der Bilddetails.

Diese Farben sind lieferbar: Modeweiß, Lichtgelb und Brillantrot. Alle drei stehen dem Würfelgehäuse im Freizeit-Look ausgezeichnet.

Sie machen den Transport einfach und den guten Empfang unverlierbar: die zwei integrierten, versenkbaren Teleskop-Antennen.

Eine „Klaviatur für hauchzarten Anschlag" stellt die impuls-electronic für sieben abrufbare Programme dar.

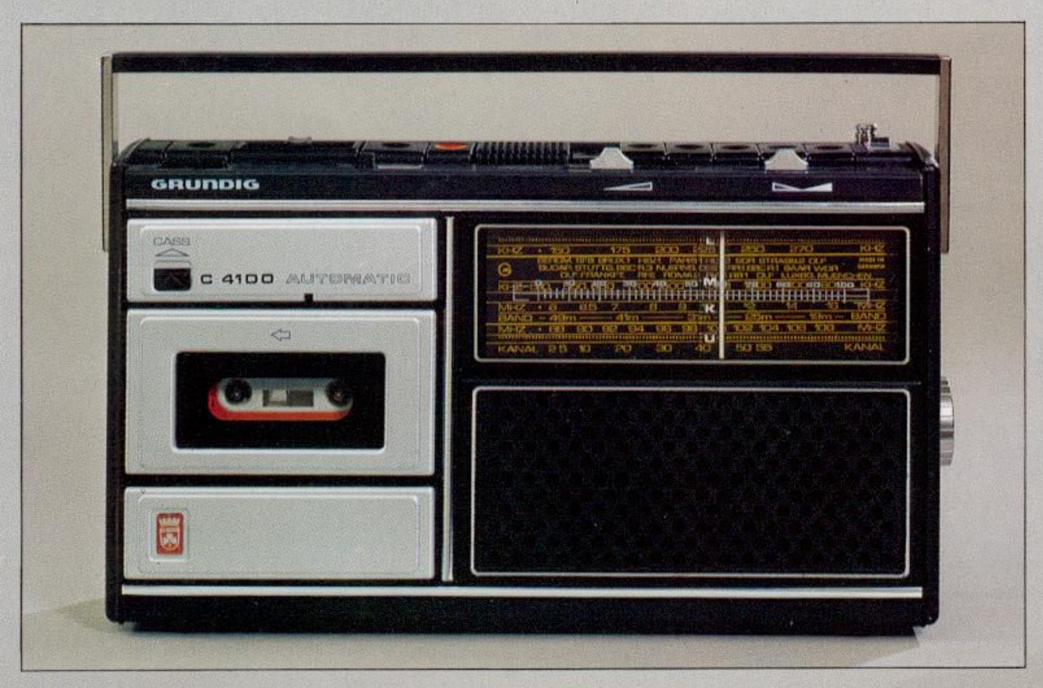

Überzeugende Neuheit der Long-Life-Generation: TK 545 HiFi-Stereo
Ein neues Gerät kommt auf den Markt. Ein Tonbandgerät der überlegenen Long-Life-Generation. In HiFi nach DIN 45500. In Vollstereo. Mit 2 Geschwindigkeiten. Für Senkrecht- und Waagerechtbetrieb. Im neuen Profi-Look. Mit Long-Life natürlich, dem Tonkopf mit der super-langen Lebensdauer. Und alles zu einem Preis, der in dieser Geräteklasse eine echte Überraschung ist.
Eine marktgerechte Konzeption also, das neue TK 545 HiFi-Stereo! Mit angeborenen Bestseller-Eigenschaften! Jetzt wird die Long-Life-Generation auch in der unteren Preisklasse attraktiv! Für Sie. Und für Ihre Kunden.
- HiFi nach DIN 45500
- Vollstereo mit 2 Verstärkern
- Musikleistung 2×7 Watt
- Nennleistung 2×4 Watt
- Long-Life-Tonkopf für super-lange Lebensdauer
- Bandgeschwindigkeiten 9,5 und 19 cm/sec.
- 2 Konzert-Lautsprecher
- Viertelspurtechnik
- Übertragungsbereich bei 9,5 cm/s 40 ... 15000 Hz bei 19 cm/s 40 ... 18000 Hz
- Stereo-Aussteuerungs-Automatic
- Großes Aussteuerungs-Instrument in %- und dB-Eichung
- Ein-Knopf-Bedienung mit eingebauter EIN/AUS-Taste
- Flachbahnregler für Lautstärke und Klangwaage
- 18-cm-Metallic-Spulen
- Senkrecht- und Waagerechtbetrieb
- Beigepacktes Zubehör: Kondensator-Mikrofon GCM 319, HiFi-Duoband GD 18 HiFi Metallic, Kabel 242
LONG LIFE
hi fi
GRUNDIG
GRUNDIG HI FI
GRUNDIG TK 545 HI-FI STEREO
MONO 1 STEREO MONO 2
AUTOMATIC
RECORD
PAUSE
START
STOP
WIR LIEFERN:
AB JANUAR 1974

Jetzt können Sie den Super

GRUNDIG C 6000 Automatic

Der C 6000 ist echte Spitzenklasse. Nicht nur unter den GRUNDIG Radio-Recordern, die immer schon zur führenden Gruppe gehörten. Und deshalb begehrt waren, wie Sie sicherlich aus Erfahrung wissen. Sondern er ist auch den meisten anderen Radio-Recordern in wesentlichen Kriterien weit überlegen. Weil jedes Detail dem Fortschritt entspricht. Darum nennen wir ihn auch mit Recht einen Super-Radio-Recorder. Mit diesen Argumenten überzeugt er „spielend" auch Ihre anspruchsvollsten Kunden:

- 5 Wellenbereiche: U (mit automatischer Scharfabstimmung), M, L, K 1 (49-m-Band), K 2 (16,5...49 m).
- Hervorragender Klang durch 7 Watt Ausgangsleistung (bei Netzbetrieb) und großdimensionierten Superphon-Lautsprecher.
- Long-Life-Tonkopf für superlange Lebensdauer.
- Automatische Umschaltung auf Chromdioxid-Band.
- Netz-/Batterie-/Accu-Betrieb: Integriertes Netzteil (von 220/230 auf 110/127 V~ umschaltbar), mit Ladeautomatic für den dryfit-PC-Accu 476. Lademöglichkeit des Accus auch über externe Schaltbuchse (9–16 V =).
- Eingebautes hochempfindliches Kondensator-Mikrofon.
- Aufnahme-Automatic.
- Oszillatorschalter zum Umschalten der Löschfrequenz.
- Dreistelliges Bandlängenzählwerk mit Rückstelltaste.
- Automatische Band-Endabschaltung mit Motorstop bei Aufnahme und Wiedergabe.
- Rastbare Pausentaste.
- Skalenbeleuchtung bei Netzbetrieb.
- Komfort-Bedienungselemente: Konkave Planotasten, Abstimmknopf mit Fingermulde für Quicktuning (Senderschnellwahl), 3 leichtgleitende Flachbahnregler für Lautstärke und zum getrennten, exakten Einstellen von Höhen und Bässen nach individuellen Klangwünschen.
- Batteriekontroll-Instrument mit Markierung für dryfit-Accu.
- Anschlüsse für Kleinhörer/Außenlautsprecher, Plattenspieler/Tonbandgerät/Fernbedienungsmikrofon, FM-Außenantenne, externe Stromversorgung (z. B. 12-Volt-Autobatterie).





WIR LIEFERN:
AB SOFORT

Neuer Hochleistungs-Radio-Recorder: GRUNDIG C 4100 Automatic

Ein Modell der neuen Generation in unserem Radio-Recorder-Programm. Mit seinen 4 Wellenbereichen, seiner Ausgangsleistung, der kompletten Ausstattung und nicht zuletzt mit dem günstigen Preis ist der C 4100 ein hervorragender Repräsentant der gehobenen Mittelklasse. Also ein besonders attraktives Angebot für einen breit gestreuten Interessentenkreis!

Seine Merkmale:

- 4 Wellenbereiche: U, M, L und K (19...51 m).
- Automatische UKW-Scharfabstimmung (AFC).
- 3 Watt Ausgangsleistung bei Netzbetrieb.
- Long-Life-Tonkopf für superlange Lebensdauer.
- Automatische Umschaltung auf Chromdioxid-Band.
- Eingebautes Electret-Mikrofon.
- Aufnahme-Automatic.
- Oszillatorschalter zum Umschalten der Löschfrequenz.
- Dreistelliges Bandlängenzählwerk mit Rückstelltaste.
- Automatische Band-Endabschaltung mit Motorstop bei Aufnahme und Wiedergabe.
- Rastbare Pausentaste (Schnellstop).
- Integriertes Netzteil (von 220/230 auf 110/127 V~ umschaltbar).
- Batteriekontroll-Instrument.
- Komfortbedienung: Konkave Planotasten, Abstimmknopf mit Fingermulde für Quicktuning (Senderschnellwahl), 2 leichtgleitende Flachbahnregler für Lautstärke und Klangwaage.
- Anschlüsse für Kleinhörer/Außenlautsprecher, Plattenspieler/Tonbandgerät/Fernbedienungsmikrofon.
- Servicegerecht durch Steckverbindungen und leicht herausnehmbare Baueinheiten.
- Maße ca. 35×21×9 cm, Gewicht ca. 3,5 kg (ohne Batterien), Gehäuse schwarz.


-Radio-Recorder anbieten:
● Servicegerecht durch Steckverbindungen und leicht herausnehmbare Baueinheiten.
● Maße ca. 40 × 24 × 10 cm, Gewicht ca. 4,6 kg (ohne Batterien), Gehäuse schwarz.
WIR LIEFERN:
AB SOFORT
AUTOMATIC
MIC
MHZ
KANAL
KHZ
MADE IN GERMANY
49 M EUROPA BAND
BAND

Der besondere Weg des Kollegen Klaus Martens





Diese Anzeige erschien zur Eröffnung der Funkausstellung in Berliner Zeitungen. Aufmerksame Geschäftsfreunde bestürmten uns mit Fragen: „Was ist das für ein Geschäft? Macht GRUNDIG wohl jetzt selbst Geschäfte auf?"

Nun, es ist schon ein besonderes Geschäft. Um Ihnen zu sagen was es damit auf sich hat, haben wir den Inhaber, Herrn Klaus Martens, um ein Interview gebeten, das er uns gerne gewährt hat.

Redaktion: Herr Martens, ist das GRUNDIG Zentrum Ihre eigene Idee oder hat das Haus GRUNDIG direkt oder indirekt den Vorschlag dazu gemacht? Wenn es Ihre eigene Idee war, was hat Sie darauf gebracht, sich auf das Fabrikat GRUNDIG zu spezialisieren und wann war der Zeitpunkt dazu?

Herr Martens: Der Zeitpunkt war vor fünf Jahren, nach 5jähriger Selbständigkeit als Fachhändler und 15jähriger Branchenkenntnis. Ich habe von Anfang an überwiegend GRUNDIG-Artikel geführt. Es war selbstverständlich meine eigene Idee und der ausschlaggebende Punkt war, daß ich damals um die 10 Lieferanten hatte, bei denen ein Geschäft meiner Größenordnung rabattmäßig nicht gerade oben stand. Deshalb habe ich mir gesagt, eigentlich ist mein Beruf der des Technikers. Folglich lege ich den Schwerpunkt meines Geschäfts künftig auf den Service und führe nur noch ein Fabrikat. Es war für mich gar keine Frage – dieses Fabrikat hieß GRUNDIG! GRUNDIG wegen des breiten Angebots – mit dem sich auch kleine Geldbeutel ansprechen lassen –, GRUNDIG wegen der Qualität und GRUNDIG wegen der langjährigen guten Verbindung und Betreuung.

Redaktion: Herr Martens, wir wollen feststellen, daß Sie für Ihre Firmierung als Martens-GRUNDIG-Zentrum weder von GRUNDIG direkt noch indirekt Zuschüsse bekommen, noch daß in irgendeiner Form eine Beteiligung an Ihrem Unternehmen besteht. Was sagte der Geschäftsmann Martens über den Erfolg seiner Arbeit?

Herr Martens: Ja, es ist richtig, daß niemand außer mir an der Sache beteiligt ist. Ich bekomme auch keine Zuschüsse. Die Idee ist von mir selbst geboren. Zunächst nur kurz zum Erfolg – wir werden ja später noch auf einige andere Dinge zu sprechen kommen –: Der Kaufmann Martens sieht seine Überlegungen bestätigt, als Fachgeschäft ausschließlich mit dem Produkt GRUNDIG gute Geschäfte machen zu können.





Redaktion: Herr Martens, wir nehmen an, daß das Personal in Ihrem Geschäft zum größten Teil noch identisch ist mit dem Personal zum Zeitpunkt der Spezialisierung. Was sagen Ihre Verkäufer zur Spezialisierung?

Herr Martens: Also, es war von Anfang an so, daß die Umstellung auf ein Fabrikat nur positive Reaktionen gebracht hat. Der Verkäufer mußte sich nicht mehr mit vielen Fabrikaten beschäftigen, denn das Programm in dieser Branche ist ja sehr weitläufig. Man ist ja einfach nicht in der Lage, von 10 Herstellern das gesamte Programm zu führen oder aus dem Kopf heraus gegenüber dem Kunden erklären zu können. Wir merken das ganz extrem beim Zubehör. Da gibt es zum Beispiel ein Kabel mit der Nummer XYZ, das wissen viele Kollegen gar nicht. Also kommt der Kunde zu uns und sagt: Ich habe schon so oft vergeblich nach diesem Kabel gefragt, und bei Ihnen ist es sogar sofort lieferbar! – Dieser Kunde kommt bestimmt wieder. Also – die Verkaufsseite ist eigentlich einfacher geworden, als wir vorher gedacht hatten.

Redaktion: Vom Verkäufer zum Techniker. Was sagen Ihre Techniker, die den Service zu machen haben?

Herr Martens: Was für den Verkäufer gilt, gilt für den Techniker genauso, wenn nicht noch mehr. Das sollte sonnenklar sein und gilt für jede Branche, die komplizierte Produkte vertreibt. Es ist viel leichter, das Programm eines einzelnen Herstellers absolut zu beherrschen, als eine Vielzahl. Die Techniker haben eine ganz spezielle und wirkungsvoller anwendbare Kenntnis von der GRUNDIG-Technik. Deshalb leisten sie auch eine für den Verbraucher und den Unternehmer gleicherweise vorteilhafte, weil schnellere und preiswertere Arbeit.

Redaktion: Haben Sie sich für das Fabrikat GRUNDIG vielleicht auch deshalb entschieden, weil es einen sauberen Vertriebsweg hat?

Herr Martens: Das war für mich der wichtigste Punkt bei der Umstellung. Es war ja zu der Zeit so, daß Großmärkte und alle möglichen Kanäle plötzlich auf dem Markt erschienen sind, und für mich war GRUNDIG so ziemlich das einzige Fabrikat, das nicht überall zu finden war. Und das ist bis heute auch der wichtigste Punkt geblieben. Es kommt hinzu, daß die Verkaufspreise nicht so wild voneinander abweichen, so daß man den Kunden ehrlichen Gewissens sagen kann, daß dieser Artikel in anderen Geschäften bei guter Beratung und gutem Service auch soundsoviel kostet.

Redaktion: Würden Sie sagen, daß das Motiv des sauberen Vertriebswegs zum jetzigen Zeitpunkt besonders wichtig ist?

Herr Martens: Heute mehr denn je! Wissen Sie, wenn die Vertriebsbindung nicht mehr wäre, würde das ja bedeuten, daß auch Ihr Fabrikat in allen möglichen dunklen Kanälen erscheinen würde. Allein wegen der dann auf ein Minimum sinkenden Verkaufspreise wäre ich nicht mehr in der Lage, einen seriösen, auf Servicegüte ausgerichteten Spezialbetrieb zu erhalten und würde den Verkauf einstellen!
Markt- und D-Mark-bewußte Leute wissen heute erfreulicherweise, was guter Service wert ist und daß wir das kalkulieren müssen, um unsere Kosten im Verkauf, in der Darbietung und im Service einzuspielen. Und sie akzeptieren das gern!



Redaktion: Wie war die Reaktion Ihrer Kunden auf die Spezialisierung, und wie ist das Verhalten zu Ihrem Haus heute?

Herr Martens: Ja, das Reagieren der Kunden war der vielleicht riskanteste Punkt. Ehrlich gestanden, am Anfang hatte ich stille Bedenken und meinte, viele Kauflustige würden doch wieder weglaufen. Aber es war genau umgekehrt. Alle, die zu uns kamen, um nach anderen Fabrikaten zu fragen, sind nicht abrupt wieder gegangen, weil wir gesagt haben, wir führen hier nur das Fabrikat GRUNDIG. Der Name bürgt für Qualität, und wir sind durch diese Spezialisierung in der Lage, das vielleicht größte Programm am Markt überhaupt zu präsentieren und es im Service 100%ig zu betreuen. Das hat überzeugt. Und heute stelle ich immer häufiger fest, daß Interessenten deshalb zu uns kommen, weil sie hier nach eigener Aussage des gesamte Angebot der GRUNDIG-Unterhaltungselektronik vorfinden. Die Kunden konnten selbst feststellen, daß sie das gesamte Angebot nirgendwo in dieser vollständigen Form nochmals gefunden haben, sie kommen zu uns, um sich das einmal völlig unbeeinflußt anzuschauen. Und ich kann, ohne überheblich zu sein, sagen, daß 9 von 10 Interessenten gleich kaufen oder bereits mit fertiger Kaufabsicht zu uns kommen. Die gerade im Spezialbetrieb mögliche völlig unbeeinflußte Auswahl zwischen mehreren Modellen eines Produktes wird als sehr angenehm empfunden, und nicht selten wird die Rechnung höher als beabsichtigt! Gerade das sollte doch ein wenig nachdenklich stimmen, oder?

Redaktion: Herr Martens, war vielleicht Ihre Lage, vielleicht auch der Platz Berlin, in dem die Verhältnisse anders sein könnten als anderswo, ausschlaggebend für Ihren Erfolg oder glauben Sie, eine Spezialisierung wäre unabhängig vom Standort?

Herr Martens: Also wissen Sie, daß ich in Berlin lebe und hier mein Gewerbe ausübe, das habe ich auf diesen Punkt bezogen bewußt nie bedacht. Ich sage ganz ehrlich, wenn heute die personellen Möglichkeiten gegeben wären, würde ich sofort nochmals in Hamburg, Frankfurt oder München einen solchen Betrieb mit meiner Erfahrung ohne Risiko eröffnen. Die Lage ist völlig unwichtig. Der Käufer, der sich für GRUNDIG interessiert und die Möglichkeit hat, einen Spezialbetrieb aufzusuchen, der fährt dahin, ob er 5 oder 15 Kilometer fahren muß. Insofern ist also auch nicht etwa die absolute City-Spitzenlage ausschlaggebend.



Redaktion: Beeinflußt die Konzentration auf ein Fabrikat die Kosten? Liegen sie im Verhältnis zum Umsatz günstiger als früher, als sie noch mehrere Fabrikate führten, und wie drückt sich das im Gewinn aus?

Herr Martens: Nun, die Kosten muß man vielleicht aufteilen. Auf der einen Seite habe ich, wenn man beim Start anfängt, Erhebliches an Werbekosten aufgewendet. Bei etwa 500 Händlern in Berlin wartet der Kunde nicht gerade auf meinen Betrieb! Ich war einer von vielen. Kaum ein Kunde aus einem anderen Bezirk fühlte sich veranlaßt, sein Gerät ausgerechnet in Spandau bei mir zu kaufen. Heute ist das anders. Wir wundern uns manchmal, wo die Leute überall herkommen.

Redaktion: Herr Martens, dürfen wir da noch einmal nachbohren, nachdem es um Kosten geht. Konkret: Verdient der Spezialist mehr?

Herr Martens: Ja, verdient der Spezialist mehr? Nun – ich würde so sagen: Der Umsatz hat sich aus den genannten Gründen vervielfacht, ich sage bewußt, vervielfacht. Fügt man hinzu, daß das Verkaufen leichter wurde und der Service – denken Sie vor allem auch an die Ersatzteil-Lagerhaltung – rationeller wurde, und dadurch einfach weniger Kosten entstehen, kann man sehr wohl zu dem Schluß kommen, den Sie gezogen haben. Andererseits müssen Sie bedenken, daß durch Führen nur einer Marke, also eines bestimmten Preisniveaus, Geschäfte mit anderen Artikeln lukrativer Rendite nicht mehr möglich sind, ich denke auch an die nicht mehr vorhandene Ausweichmöglichkeit. Aber noch zu den Kosten: Wir stellen laufend Berechnungen über den Reparaturanteil an. Daraus ergibt sich eindeutig: Wenn wir viele Fabrikate führen würden, wären unser Reparaturanteil und die Kosten bezüglich der Garantiepflicht, die wir ja erfüllen müssen, wesentlich höher. Wir haben einen sehr geringen Garantieanteil und auch einen sehr geringen Service-Anfall an dem Fabrikat GRUNDIG. Da können Sie ruhig auch unseren Meister befragen. Wir wüßten kein Fabrikat, bei dem der Reparaturanfall, vor allem in der kostspieligen Garantiezeit, so niedrig wäre, wie das bei GRUNDIG der Fall ist. Ich kann das deshalb so genau sagen, weil wir exakt über jeden Techniker und jede Arbeit Buch führen. Gegenüber früher haben wir zum Beispiel bei doppeltem Umsatz nur noch die halbe Leistung zu erbringen, und das bei hoher Leistungsfähigkeit. Wir sind in der Lage, Tonbandreparaturen innerhalb von drei Tagen zu machen, Fernsehgeräte gehen nach ein, zwei Tagen schon wieder raus.

Redaktion: Haben Sie die Feststellung gemacht, daß Ihnen die Spezialisierung auf ein Fabrikat die Werbung erleichtert?

Herr Martens: Ja, man kann ganz klar „ja" sagen. Aber lassen Sie mich das ein wenig erklären. Wir haben schon darüber gesprochen, wie hoch die „Startkosten" in den ersten Jahren waren. Denn dem Käufer oder Interessenten mußte klar gemacht werden, daß man bei Martens „nur" GRUNDIG-Geräte kaufen kann. Der Name GRUNDIG allein ist bekannt, es mußte aber der Name Martens in Verbindung gebracht werden. Meine Werbung hat das Ziel, daß der Kunde zu meinem Haus soviel Vertrauen gewinnt, daß er Wert darauf legt, GRUNDIG bei Martens zu kaufen. Insofern ist die Werbung aufwendiger, wird aber später sehr erleichtert durch den Bekanntheitsgrad und den Erinnerungswert einer führenden Marke zusammen mit dem Namen Martens.

Redaktion: Herr Martens, letzte Frage, vielleicht schwerste Frage: Würden Sie Ihren Kollegen raten, auch diesen Weg der Spezialisierung zu gehen?

Herr Martens: Wissen Sie, gerade diese Frage ist gar nicht schwer zu beantworten. Ich würde jedem Kollegen raten, jedenfalls in einer größeren Stadt, diesen Weg zu gehen. Ich kenne natürlich auch die Schattenseiten der Geschichte, die ich zum Beispiel nur mit dem Stichwort Engpaßware anzudeuten brauche. Ausschlaggebend ist ferner die lückenlos gut funktionierende Zusammenarbeit mit dem Partner, also der Niederlassung oder Werksvertretung. Der Partner muß diese völlig neue Betriebsart richtig erkennen können gegenüber den „Sortimentern", und er muß sich auf den wichtigsten Punkt Betreuung gut einstellen können. Dann würde ich dazu raten, einfach deshalb, weil das Verkaufen leichter ist, weil der Service leichter ist und weil man so zu besseren Ergebnissen kommt – und nicht zuletzt zu zufriedenen Kunden!
Ich sage das nicht deshalb, um Reklame für Sie zu machen, aber der Hintergrund ist doch, daß die Stärke in unserem Geschäft im Service liegt. Service im weitesten Sinne. Wenn der Service in Ordnung ist – und wo könnte er das besser, als bei der Konzentration auf ein Fabrikat – dann kommt der Verkauf von ganz alleine dazu. Bei uns in einer Größenordnung, die wir uns gar nicht vorgestellt haben.



Vertriebsbindung

für GRUNDIG Autosuper eingeführt!

Vertriebsbindung für GRUNDIG Autosuper

GRUNDIG Autosuper sind seit dem 1. 11. 1973 nicht mehr preisgebunden. Viele werden das bedauern, denn die Preisklarheit gegenüber dem Endverbraucher hat nicht unwesentlich zum Markterfolg der GRUNDIG Autosuper beigetragen. Nachdem der Gesetzgeber aber seine Entscheidung gegen die Preisbindung gefällt hat, wäre es müßig, jetzt an dieser Stelle lange über das Für und Wider zu diskutieren. Wir müssen uns mit dieser Tatsache abfinden.

Auf dem Sektor der sogenannten „Braunen Ware" praktiziert GRUNDIG seit Jahren eine Vertriebsbindung — konsequent und mit Erfolg. Für GRUNDIG Autosuper wollen wir nun auch eine Vertriebsbindung einführen, um diese Ware über den echten Fachhandel fließen zu lassen und so den Endverbraucher vor unqualifizierter Beratung und unfachgemäßem Geräte-Einbau zu schützen.

Wir erachten es dabei als besonders wichtig für den Konsumenten, daß er vom Fachverkäufer erfahren kann, welches Autoradio seinen Vorstellungen am meisten entspricht und den Anforderungen seines Kraftfahrzeuges am besten gerecht wird. Darüber hinaus hat der Käufer genauso gut Anspruch auf eine fachgemäße Entstörung seines Fahrzeuges, wie auf einen sauberen und ordentlichen Einbau von Gerät und Antenne. Ebenso ist es eine Selbstverständlichkeit, daß sich der Verkäufer des Gerätes in allen mit dem Service zusammenhängenden Fragen auskennen muß.

Die vorstehend genannten Punkte können nur vom echten Fachgeschäft oder der echten Fachabteilung erfüllt werden.

Die Zukunftsaussichten für das Geschäft mit Autoradios beurteilt GRUNDIG sehr optimistisch. Erst etwa 45% aller Kraftfahrzeuge in der Bundesrepublik sind mit einem Autoradio ausgestattet. Nach den Prognosen der Automobil- und Mineralöl-Industrie ist mit einer Zunahme des PKW-Bestandes von 16,6 Millionen im Jahre 1972 auf ca. 20 Millionen im Jahre 1980 zu rechnen. Allein in diesem Jahr erwarten die Statistiker ca. 2,3 Millionen Neuzulassungen. Von einer Sättigung ist der Markt also noch weit entfernt.

Autoradios sind heute kein Luxusartikel mehr. Sie bieten nicht nur Unterhaltung, sondern sind ein wichtiges Erfordernis für die Verkehrssicherheit. Im Hinblick auf die künftige Verkehrs-Entwicklung gewinnt der Verkehrs-Warnfunk und mit ihm das Autoradio als Informationsquelle für den Kraftfahrer zunehmend an Bedeutung. Man kann sich durchaus vorstellen, daß eines Tages eine gesetzliche Vorschrift zum Einbau eines „Informations-Radios" erlassen wird, die den Autosuper gleichrangig neben Warnblinkanlage und Sicherheitsgurt stellt.

Für das Autoradio-Geschäft werden sich die vorstehenden Erwartungen sicherlich umsatzfördernd auswirken. GRUNDIG wird alles tun, damit der Fachhandel an diesem expandierenden Markt entsprechend partizipiert. Ein Mittel dazu ist die Einführung der GRUNDIG Vertriebsbindung für Autosuper.

NEUANLÄUFE

NEUES ZUBEHÖR

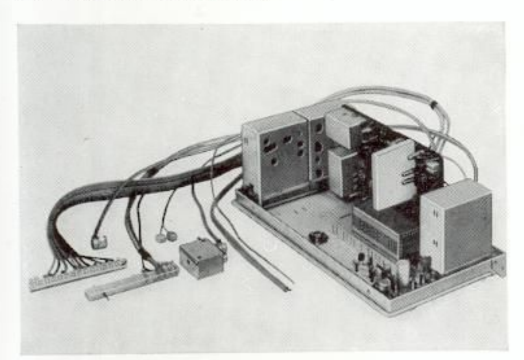
Adapter für Frankreich-Empfang

Frankreich und Luxemburg haben ein anderes Farbfernseh-System (ein Secam-Verfahren, das in Bild- und Tonmodulation nicht der CCIR-Norm entspricht) und andere Fernseh-Normen (E-Norm im VHF- und L-Norm im UHF-Bereich) als wir. Deshalb kann man mit unseren PAL-Farbfernsehern die Programme dieser beiden Nachbarstaaten nicht empfangen. Nicht einmal schwarzweiß.

GRUNDIG schuf darin Wandel: In Kürze liefern wir das Modell Super Color 6020 PAL/Secam FR aus, das einen Adapter zum Empfang von französischen und luxemburgischen Sendern in L-Norm serienmäßig eingebaut hat. Mit diesem Gerät kann man neben PAL-Programmen auch zwei oder mehr Secam-Programme im UHF-Bereich speichern, automatisch anwählen und in Farbe oder Schwarzweiß sehen.

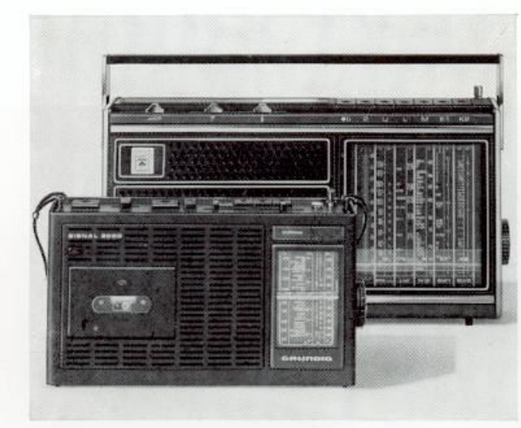
Diesen Adapter gibt es demnächst auch extra zur Nachrüstung (mit detaillierter Einbauanleitung). Damit kann der Fachhandel an der Südwestgrenze der Bundesrepublik auch andere Super Color-Modelle in Zwei-Normen-Geräte umrüsten. Ein Grund mehr, Super Color verstärkt anzubieten.

Wir liefern: ab Januar



Wichtige Information:

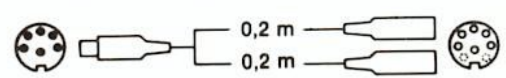
Die bereits in unserer Verkaufsinformation 4/73 vorgestellten Geräte
Signal 2000
+ Concert-Boy 1100
werden jetzt ausgeliefert, nachdem Engpässe bei den Zulieferern von Bauelementen nunmehr überwunden sind.



Adapter 278 a

Geeignet zum Anschluß von 2 GRUNDIG Mono-Kondensator-Mikrofonen an Stereo-Tonbandgeräte mit 5poliger Mikro-Eingangsbuchse und zusätzlicher Spannungsversorgung über Kontakt 8.
Auch als Ersatz für Adapterkabel 278.
Kabellänge: 15 cm
2 Buchsen 6polig (ähnlich DIN 41524 mit zusätzlichem Mittelkontakt)
1 Stecker 6polig (ähnlich DIN 41524 mit zusätzlichem Mittelkontakt)

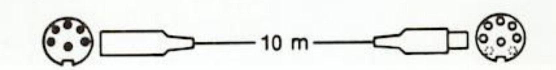
Wir liefern: ab sofort



Stereo-Verlängerungskabel 391

Für GRUNDIG Kondensator-Mikrofone (Mono- und Stereo-Ausführung) und auch zur Verlängerung des Adapters 278 a.
Kabellänge: 10 m
Stecker und Buchse ähnlich DIN 41524 mit durchgeführter Spannung an den Mittelkontakten.

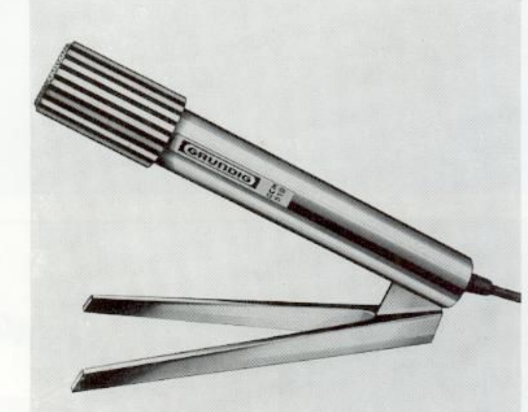
Wir liefern: ab sofort



GRUNDIG Mikrofon GCM 319

Hochwertiges Kondensator-Mikrofon in HiFi-Qualität mit Richtwirkung (Nierenform). Die Spannungsversorgung der Mikrofonkapsel erfolgt aus dem Gerät über den Mittelstift des Anschluß-Steckers. Für Tonbandgeräte, deren Buchsen entsprechend ausgelegt sind, z. B. für die GRUNDIG Geräte TK 545, TK 745, C 420, C 440, CN 710, CN 720, C 4100, C 6000. Bei Mono einzeln, bei Stereo auch im Duett verwendbar. Für Stereoaufnahmen wird der Adapter 278 a benötigt. Verlängerung für Mono oder Stereo mit Kabel 391.
Übertragungsbereich 60 ... 18000 Hz · Impedanz 1000 Ω · Empfindlichkeit ≧ 0,9 mV/μbar · 6poliger Anschluß mit Mittelstift (ähnlich DIN 41524) · Mit Tischfuß · Kabellänge 2 m.

Wir liefern: ab sofort



Breitseiten fü

Millionen kontakte weisen den Weg ins Fachgeschäft

In diesen Wochen läuft unser Werbe-Karussell auf Hochtouren. Gerade jetzt, wo es darauf ankommt, die geballte Kaufkraft der Vorweihnachtszeit in Richtung auf unser gemeinsames Angebot zu lenken.
Unsere Anzeigen-Serien erfassen nahezu die gesamte Palette des Angebots. Millionen Leser der großen Illustrierten, Programm- und sonstigen Publikumszeitschriften werden darauf angesprochen.
Millionenfach erfolgt der Hinweis auf die Einkaufsquelle für GRUNDIG-Erzeugnisse: Das Fachgeschäft.
Nutzen Sie diesen Rückenwind für Ihren Saison-Umsatz. Bereiten Sie sich darauf vor, daß die Leute zu Ihnen kommen und nach GRUNDIG fragen.











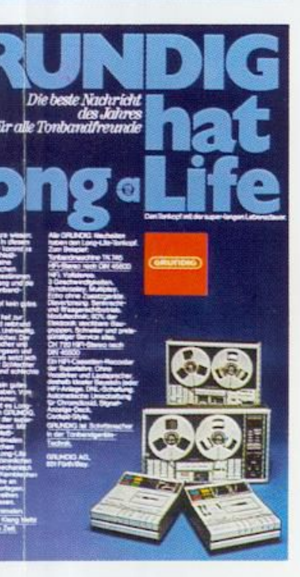
für die Saison













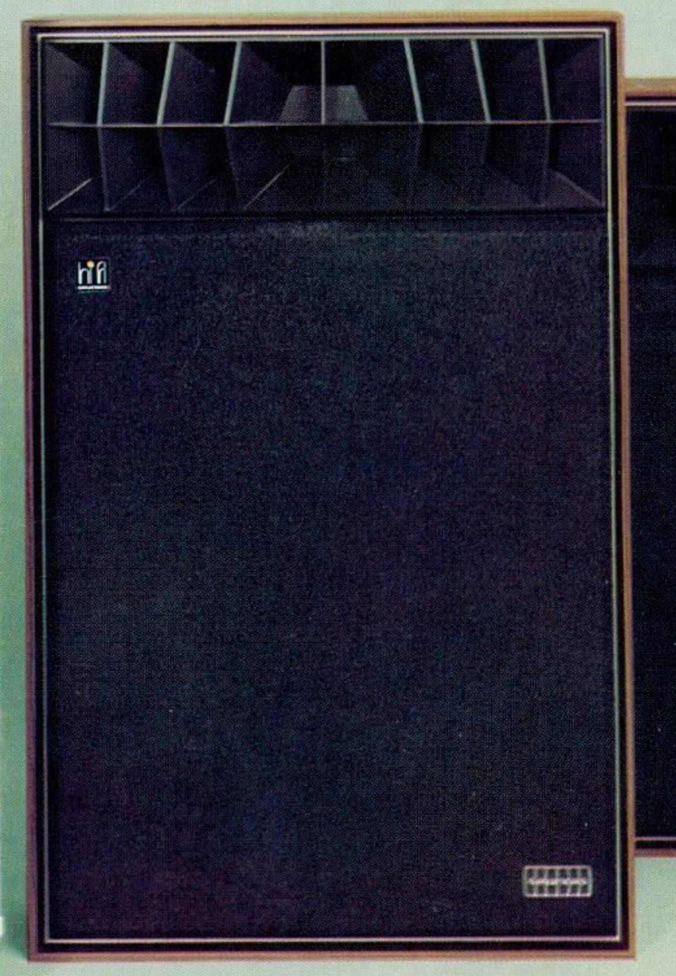


Diese Dreiweg-Boxen gehören in jedes HiFi-Studio

Das GRUNDIG Boxen-Konzept setzt immer wieder neue Maßstäbe. In Preisen, Konditionen und in der Qualität. Das dürfte inzwischen auch dem letzten Skeptiker klargeworden sein.
Drei neue 70-Watt-Dreiweg-Boxen sind es diesmal, die das Vorurteil der teuren, großen Boxen gründlich zerstören. Mit Hilfe modernster Technologie ist es GRUNDIG Ingenieuren gelungen, Dreiweg-Boxen für höchste akustische Anforderungen in fertigungsfreundlichen Großserien herzustellen und damit eine durchschaubare, ehrliche Voraussetzung für günstigste Konditionen und Preise zu schaffen.
Für diese Dreiweg-Boxen wurden eigens ein Tiefton-Lautsprecher und ein Mittelton-Kalottenlautsprecher neu entwickelt. Diese erzielen zusammen mit einem schon lange bewährten Hochton-Kalottenlautsprecher eine Klangqualität, die sonst nur bei teuren, großen Boxen vorkommt.
70/50 Watt Musik-/Nennbelastbarkeit sind so gewählt, daß auch Leistungsspitzen großer Verstärker unverzerrt verarbeitet werden.

Die Boxenauswahl in Wand-, Regal- und Standboxen sowie zuzüglich die Verwendung eines Fußgestells bei der Box 703 erhöhen die Verkaufschancen dieser HiFi-Boxen ungemein. Genauso, wie die funktionsbetonte Audioprisma-Form, die eine langersehnte Belebung des bislang eintönigen Boxen-Designs darstellt.
Alle diese Gründe lassen klar erkennen, daß die HiFi-Boxen 703, 706 und 707 ein Erfolg werden müssen. Profitieren Sie davon! In Ihrem HiFi-Studio!
Übrigens, vergessen Sie nicht, daß diese HiFi-Boxen die ideale Ergänzung zu dem soeben angelaufenen neuen GRUNDIG Receiver RTV 1020 HiFi sind.

WIR LIEFERN:
AB SOFORT



HiFi-Box 706

HiFi-Box 703

HiFi-Box 707

GRUNDIG AG, 851 Fürth/Bay. Printed in Western Germany. GR 1319/12731 7/6